

Modalités d'inscription

- Compléter le bulletin d'inscription.
- Joindre votre règlement : chèque ou avis de virement
- **Les frais d'inscription comprennent l'accès à la journée de réflexion du Club BOSSMAN, les pauses, le déjeuner, les comptes rendus.**
- Les participants peuvent se faire remplacer.
- Les annulations doivent nous être communiquées par écrit.
- Pour toute annulation jusqu'au 13 mai 2022 inclus, 15 % des frais d'inscription seront retenus par BOSSMAN CONSULTANTS.
- Après cette date, les frais de participation resteront dus en totalité.
- Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si, malgré tous leurs efforts, les circonstances les y obligent.
- Inscriptions dans la limite des places disponibles.
- BOSSMAN CONSULTANTS se réserve le droit de valider votre inscription.

Paiement par virement
(préciser le nom de votre société)
ou par chèque
à l'ordre de BOSSMAN CONSULTANTS

Domiciliation : Société Générale Nantes
Banque : 30003 Agence : 01413
Numéro de compte : 00020193680
IBAN : FR76 3000 3014 1300 0201 9368 016
Code BIC-SWIFT : SOGEFRPP
TVA : FR42 422 742 791



BOSSMAN CONSULTANTS

3, Chemin du Pressoir Chénaie
44100 Nantes
Tél : 02.40.35.08.08

www.bossman-consultants.com



le club **Bossman**

INVITE

Netto
Intermarché

**« ETI et PME, comment
développer le partenariat
en 2023-2024 »**

MARDI 14 JUIN 2022
LE PRÉ CATELAN
BOIS DE BOULOGNE
75016 PARIS



Programme

« Intermarché, Netto : ETI et PME, comment développer le partenariat en 2023-2024 »

Matinée

8h00-8h50	Accueil des participants
8h50-9h00	Présentation de la journée
9h00-9h45	« <u>L'organisation Intermarché</u> » Bruno Bauduin Adhérent Direction PME et Offre régionale Louisa Moulai Directrice PME et Offre régionale
9h45-10h30	« <u>La stratégie de l'enseigne</u> » Anne Saintemarie Adhérente Direction Marketing et Communication Anne-Marie Gaultier Directrice Marketing et Communication
10h30-10h50	Pause
10h50-11h35	« <u>Les concepts points de vente</u> » Thierry Thomas Adhérent Direction Développement des Ventes Clara Bailly Directrice Développement des Ventes
11h35-12h20	« <u>La stratégie de l'offre</u> » Jean-Noel Cornec Adhérent Direction Développement catégoriel Marion Libersac Directrice Développement catégoriel
12h20-12h35	« <u>Conclusion matinée</u> » Stéphane Sinopoli Adhérent Direction Commerciale
12h35-12h45	Synthèse de la matinée
12h45-14h30	Déjeuner

Après-midi

14h30-16h30	LES TABLES RONDES DU CLUB BOSSMAN
TABLE RONDE 1	« <u>Comment privilégier le Made in France. La mise en place du Francoscore</u> » Sarah Thevenin Responsable Marketing Produit Sophie Bonnet Coordinatrice Qualité Produits
TABLE RONDE 2	« <u>MDD : Quelles nouvelles idées pour développer les opportunités</u> » Mathieu Bidan Adhérent Direction MDD LS Mickaël Sureau Directeur MDD LS
TABLE RONDE 3	« <u>MDD : Comment être précurseur sur les innovations</u> » Alain Plougastel Adhérent Département Marketing Produits Isabelle Hubsch Directrice Département Marketing Produits
TABLE RONDE 4	« <u>Comment développer le partenariat avec les PME</u> » Philippe Latour Adhérent Pôle PME françaises Benoit Landier Responsable Pôle PME françaises
TABLE RONDE 5	« <u>Comment profiter de la dynamique commerciale en région</u> » Bruno Bauduin Adhérent Direction PME et Offre régionale Louisa Moulai Directrice PME et Offre régionale
16h30-16h45	Pause
16h45-17H00	Conclusion de la journée